2009年3月期　業績見通し

2008年5月13日

株式会社プロトコーポレーション

JASDAQ 4298

業績の推移　連結売上高 09年3月期（予想）

自動車関連情報を中心に増収基調を維持し、前年比108.3%の成長を目指す

	07年3月期（実績）	08年3月期（実績）	09年3月期（計画）
合計	21,238百万円 前年比 106.4%	22,893百万円 前年比 107.8%	24,800百万円 前年比 108.3%
生活関連情報・その他事業・不動産事業	1,100百万円	1,347百万円	2,049百万円
自動車関連情報	20,138百万円	21,546百万円	22,750百万円

【生活関連情報】
前年比+649百万円（173.6%）
- 「VeeSCHOOL.com」、「オアシスナビ」の成長
- モバイル関連事業の成長

【その他事業・不動産事業】
前年比+52百万円（111.3%）
- マーズフラッグ「MARS FINDER」の成長

【自動車関連情報】
前年比+1,204百万円（105.6%）
- IT事業が高い成長を継続（+973百万円・前年比116.2%）
- 情報誌事業は微増（+230百万円・前年比101.5%）

業績の推移　連結営業利益 09年3月期(予想)

自動車関連情報の利益拡大、赤字セグメントの黒字化で前年比132.7%を目指す

【生活関連情報】
前年比+172百万円

主因は単体の売上増加に伴う収支改善

2009年3月期に黒字化を実現

【その他事業・不動産事業】
前年比+170百万円

主因はマーズフラッグの売上増加に伴う収支改善

2009年3月期に黒字化を実現

【自動車関連情報】
前年比+1,034百万円（118.6%）

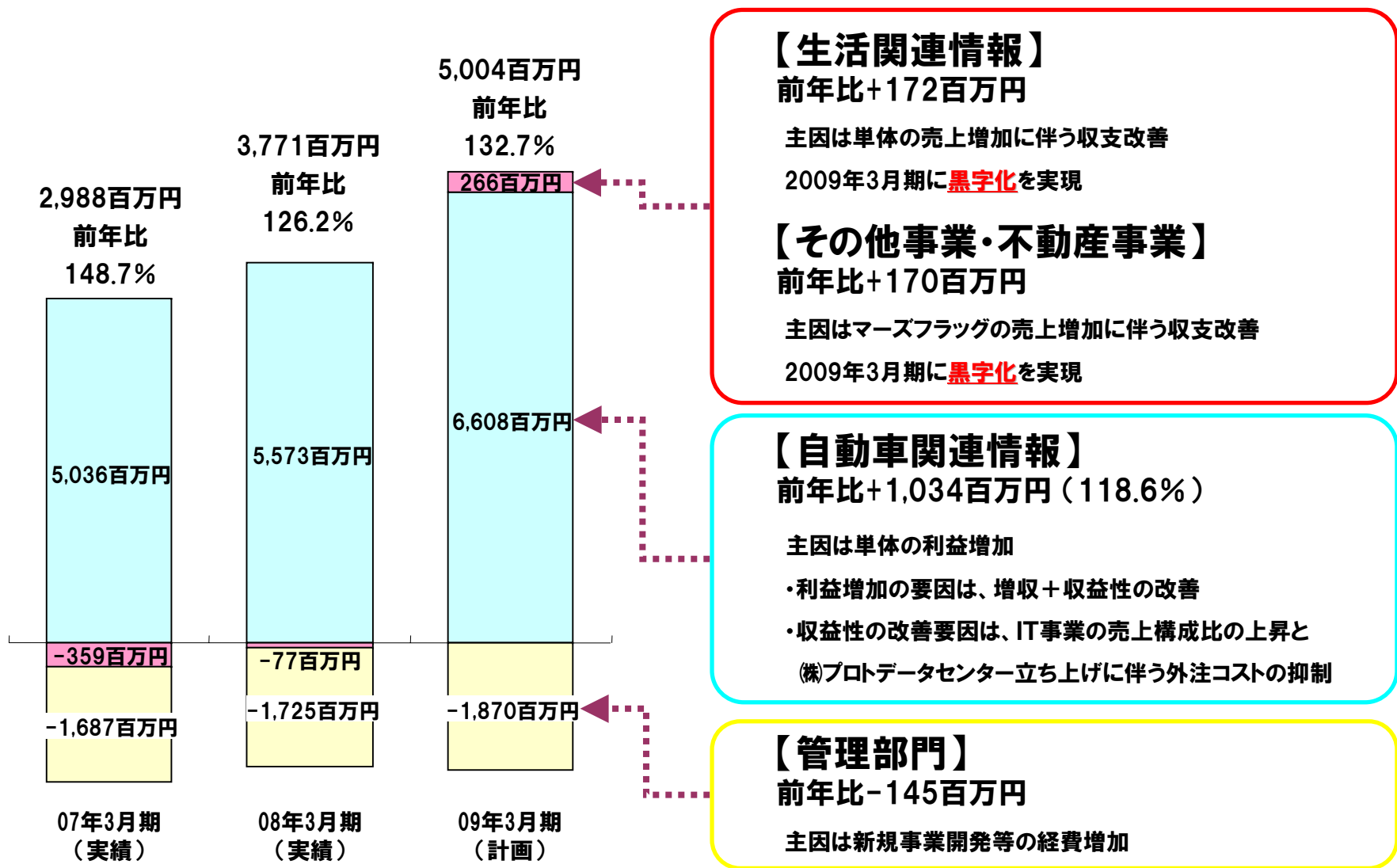
主因は単体の利益増加

・利益増加の要因は、増収＋収益性の改善

・収益性の改善要因は、IT事業の売上構成比の上昇と㈱プロトデータセンター立ち上げに伴う外注コストの抑制

【管理部門】
前年比-145百万円

主因は新規事業開発等の経費増加

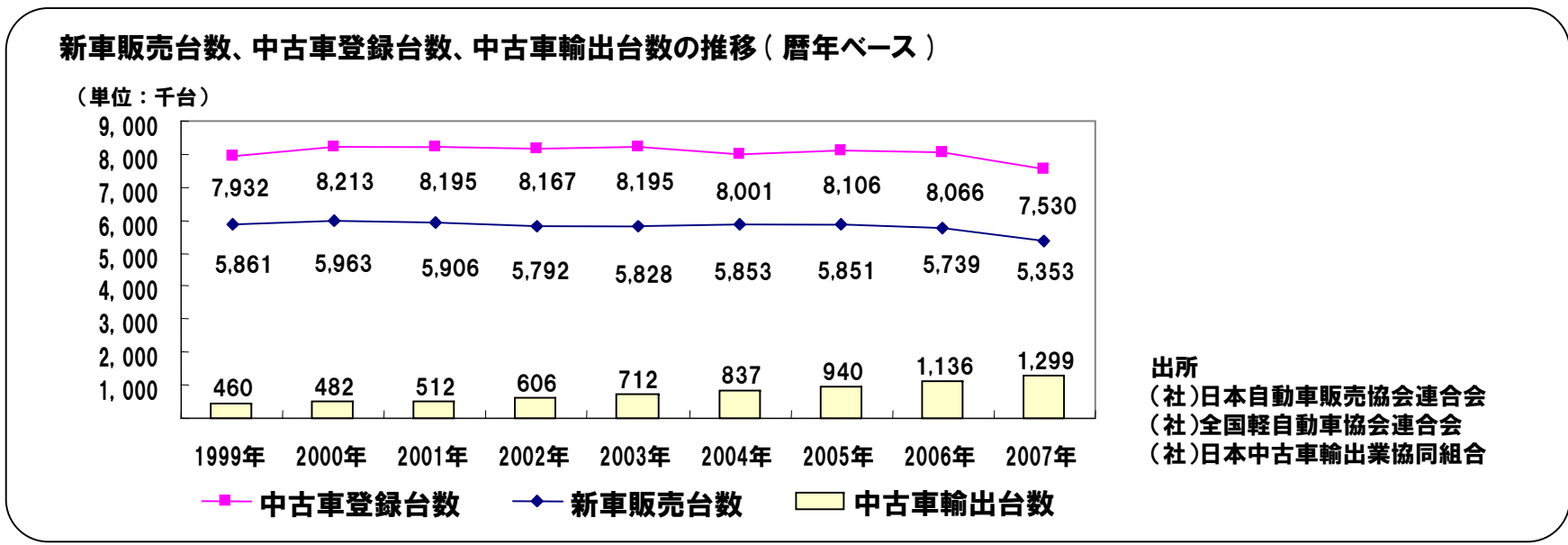
日本の自動車マーケット

新車・中古車マーケットの縮小／中古車輸出の拡大

①中古車の登録台数は前年を割り込み、過去10年間の最低水準。「中古車が売れない」状況が続く

中古車販売店の収益力が低下。中古車販売店は、より広告効果の高い媒体への選択・集中を模索

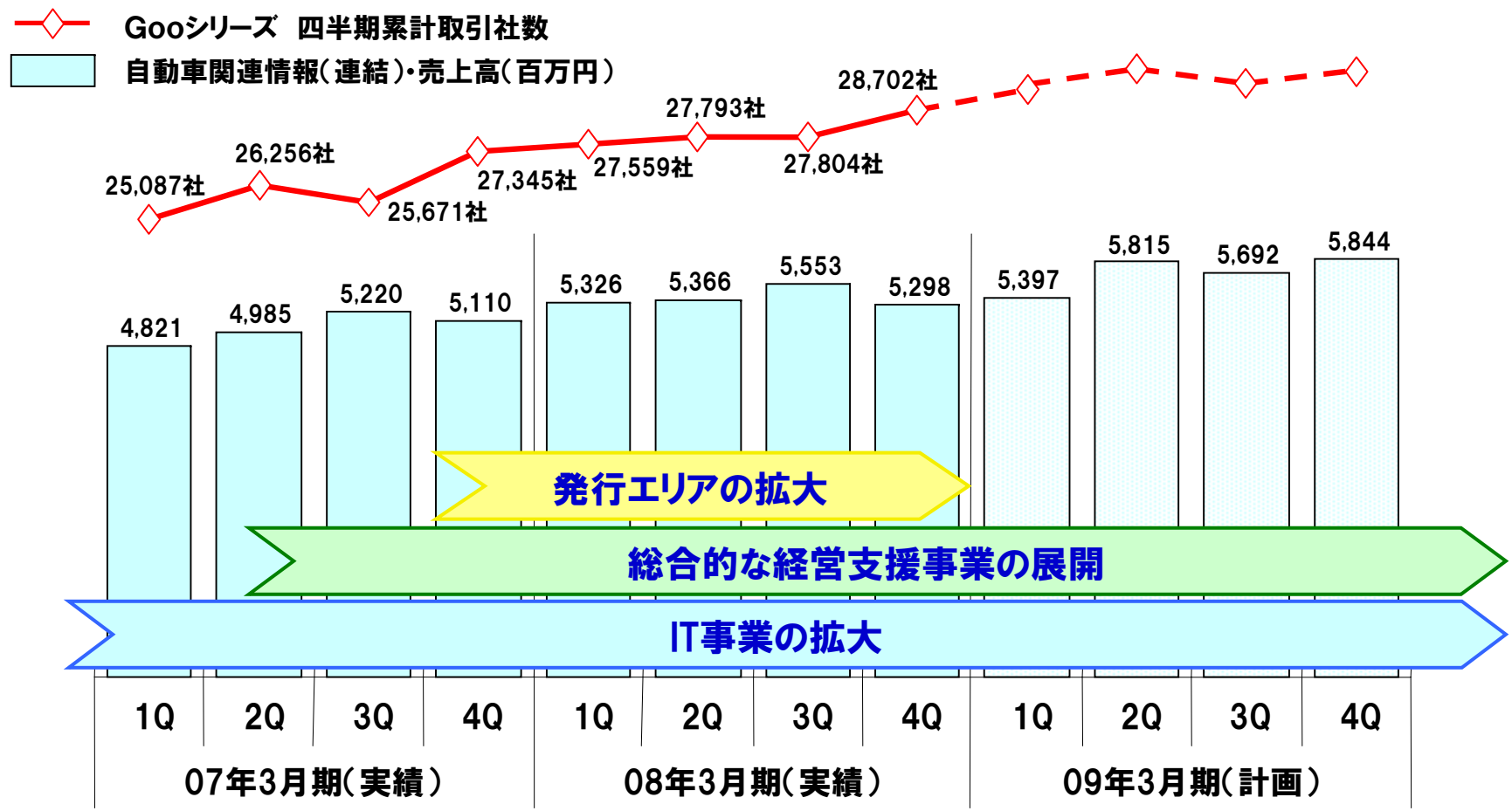
②新車販売の低迷と中古車輸出の躍進により、国内に流通する中古車の台数が減少

中古車販売店は、中古車の仕入れルートの確保が重要課題

自動車関連情報　09年3月期　事業戦略(1)

コンテンツ量No.1の確保 ＝ ユーザー満足度の向上 ⇒ クライアント評価の向上

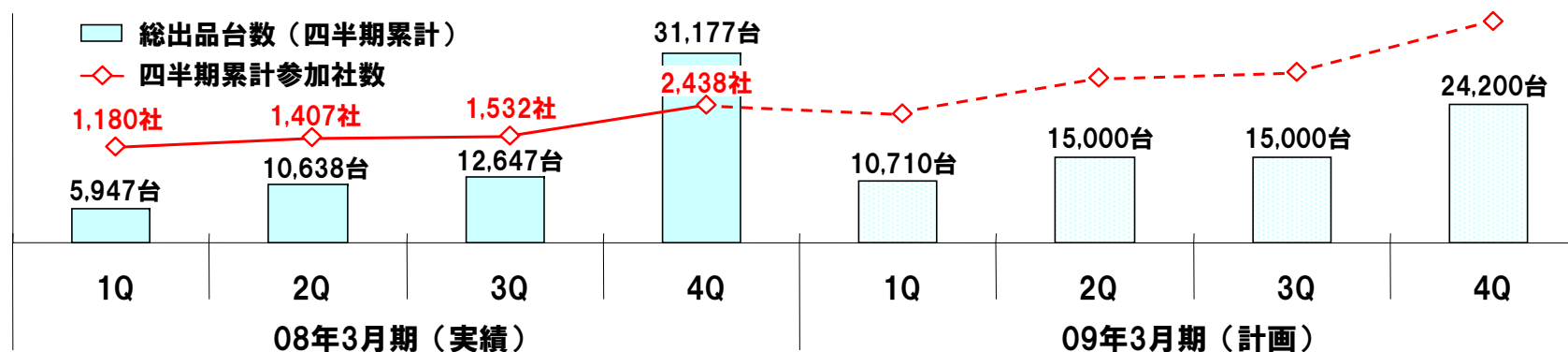
Gooシリーズ　四半期累計取引社数
自動車関連情報(連結)・売上高(百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
07年3月期(実績) 取引社数	25,087社	26,256社	25,671社	27,345社
07年3月期(実績) 売上高	4,821	4,985	5,220	5,110
08年3月期(実績) 取引社数	27,559社	27,793社	27,804社	28,702社
08年3月期(実績) 売上高	5,326	5,366	5,553	5,298
09年3月期(計画) 売上高	5,397	5,815	5,692	5,844

発行エリアの拡大
総合的な経営支援事業の展開
IT事業の拡大

「総合的な経営支援」
「IT事業の強化」
「取引社数の拡大」

経営支援事業の成長(１）グーオク（Goo－net買取オークション）

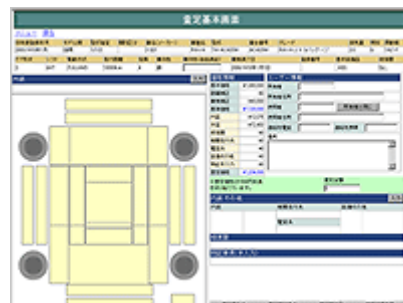
Goo-net買取オークション ：販売店の仕入機会の拡大

総出品台数／四半期累計参加社数の推移(クルマ買取のみ)

ユーザー認知度の向上 | 自動車販売店の認知度向上

出品台数の拡大 | 取引社数の拡大

クルマ買取の成長　：　出品台数・参加社数の拡大による成長
バイク買取の開始　：　2008年5月1日

経営支援事業の成長(２）e－satei

「下取り相場価格」を算出・表示する査定業務支援SaaS事業

新車ディーラーの課題：「下取り査定」の強化

１）国内の新車販売の伸び悩み　：　新車販売の促進が必要
２）買取など、ユーザーの車両売却の選択肢が増加
３）中古車事業の仕入れとして重要度が高まる

全国の新車ディーラーを中心に拡販強化

- 査定技術・中古車相場知識を必要としない適正価格の検索
- 査定業務のスピードアップ
- 顧客情報・査定結果の管理

経営支援事業の成長(３)

Goo認定車

サービスエリアの拡大 ： ユーザーの利用拡大、安心・信頼のブランド確立

2008年3月期　首都圏・静岡

↓

2009年3月期　大阪・名古屋地区へ順次展開

データベース販売

クルマ・バイク ： カタログデータベースの販売

Goo-net において掲載するカタログ情報のデータベースを、自動車メーカーをはじめ損害保険会社、リース会社等へ提供。
クライアントの業務内容・ニーズに即したデータとするため、必要に応じてGooシリーズ／オート・オークションの取引データベース、中古車相場価格データベースなど、PROTOが保有するデータベースを活用し、カスタマイズする。

総合的な経営支援事業 ＝ 付加価値向上による差別化と収益化を同時に実現

自動車関連情報　09年3月期　事業戦略(5)

収益性改善の取り組み

㈱プロトデータセンター（07年4月）
データ入力・製版工程の内製化によるコスト圧縮が通年寄与

㈱エムペックの吸収合併（08年3月）
Goo－net 掲載車両の見積り・問合せ等の仲介サービス事業の効率化

利益率の高いIT事業の売上構成比の上昇

主に外注費の抑制により原価率の低減を実現

	2007年3月期（実績）	2008年3月期（実績）	2009年3月期（計画）
売上原価	8,805百万円	9,326百万円	9,140百万円
原価率	43.7%	43.3%	40.2%

※自動車関連情報（連結）の売上原価・原価率を表示

生活関連情報の成長

Web・モバイルに特化した事業展開により、収益性の向上を図る

カルチャー情報事業	VeeSCHOOL.com

カルチャー・スクール市場の停滞が続くなか、08年3月期は取引社数の拡大により増収増益を確保。
09年3月期も引き続き取引社数の拡大、商品強化による取引単価の拡大を図り、増収増益を目指す。

ケア関連情報事業	オアシスナビ、介護求人ナビ

2007年7月に開始した「介護求人ナビ」の通年寄与により、増収を目指す。
将来的な事業拡大を目指し、メディアパワー向上に向けた投資を継続するものの、初期投資コストの減少に伴い、採算性は改善。

拡大するモバイル広告市場　：　モバイル広告事業強化

- 独自コンテンツの収集・展開
- 専門特化型サイトの展開
- コンテンツ保有企業とのアライアンス
- 営業拠点の整備

①自社モバイルメディアの強化

②モバイル広告代理業の展開

2007年10月に開始した「デコ得」が通年寄与

「デコ得」・・・ユーザーが広告付デコレーションメール

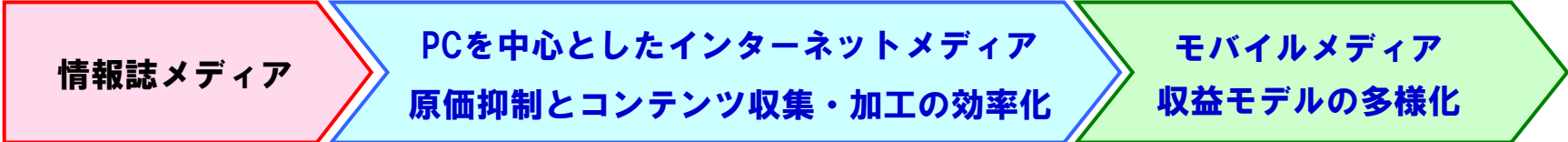
を発信するモバイルサイト

モバイル広告代理事業

自社メディア＋他社メディアの広告枠販売

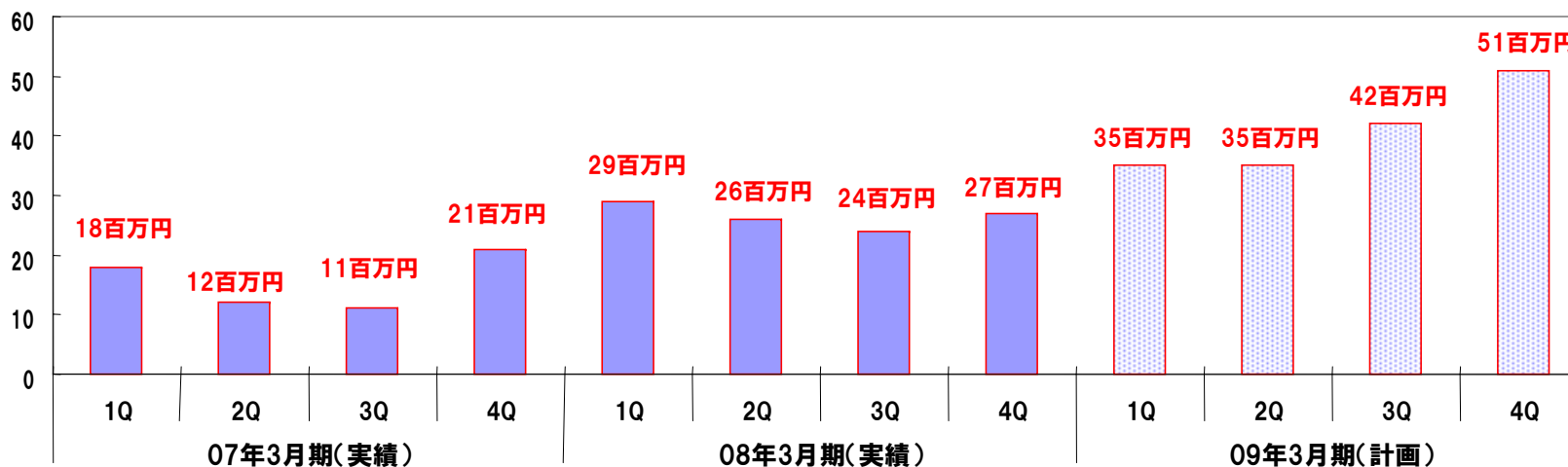
生活関連情報　09年3月期　事業戦略(3)

モバイル課金事業の強化

情報誌メディア → PCを中心としたインターネットメディア 原価抑制とコンテンツ収集・加工の効率化 → モバイルメディア 収益モデルの多様化

モバイルがマッチするリッチコンテンツの展開

↓

会員増による課金収益の拡大

ユーザー課金売上の推移

マーズフラッグ　：　サイト内検索「MARS　FINDER」の拡販

「見える！検索エンジン」 MARS　FLAG　http://www.marsflag.com/

ノウハウの応用

「見える！サイト内検索」 企業別にカスタマイズ提供

2009年3月期 ： 更なる拡販、2008年3月期中の導入企業の収益が通年寄与

MARS　FINDERの事業戦略

1）他社サービスとの差別化

「検索エンジンを開発した企業」の技術力を活かす　→　多彩な機能を用意／多様なカスタマイズに対応

2）ナショナルクライアントへの積極提案

大企業への導入を優先、積極的に導入・展開する
東証一部上場企業などのエクセレントカンパニーへの導入事例を効果的に活かした営業活動

3）サイト規模別に商品細分化

Enterprise ／Professional／Standardの3段階の商品構成により、小～中規模サイトへの対応を用意

4）顧客満足の徹底・ソリューション強化

顧客満足の向上を意識したソリューションを通じて顧客のニーズ・ウォンツを抽出
→新商品の開発・導入を通じた契約の長期継続／取引単価の向上

09年3月期 連結業績予想

自動車関連情報の継続的な成長、生活関連情報・その他セグメントの黒字化

（単位：百万円）

	08年3月期		09年3月期		前期対比	
	（実績）	売上比	（計画）	売上比	増減	%
売上高	22,893	100.0%	24,800	100.0%	1,906	108.3%
売上原価	9,973	43.6%	9,867	39.8%	△ 105	98.9%
売上総利益	12,920	56.4%	14,932	60.2%	2,011	115.6%
販売費及び一般管理費	9,149	40.0%	9,928	40.0%	779	108.5%
営業利益	3,771	16.5%	5,004	20.2%	1,232	132.7%
経常利益	3,837	16.8%	5,000	20.2%	1,162	130.3%
当期純利益	1,838	8.0%	3,000	12.1%	1,161	163.2%
1株当たり当期純利益（円）	175.69	-	286.77	-	-	163.2%

【 セグメント別業績予想 】

（単位：百万円）

	売上高					営業利益					
	08年3月期		09年3月期		増減	08年3月期		09年3月期			増減
	（実績）	前期比	（計画）	前期比		（実績）	利益率	（計画）	利益率	前期比	
自動車関連情報	21,546	107.0%	22,750	105.6%	1,204	5,573	25.9%	6,608	29.0%	118.6%	1,034
（情報登録・掲載料）	18,400	106.0%	19,369	105.3%	968	-	-	-	-	-	-
（情報提供料）	3,145	113.2%	3,380	107.5%	235	-	-	-	-	-	-
生活関連情報	882	130.5%	1,531	173.6%	649	△ 24	-	147	9.7%	-	172
不動産	174	108.7%	195	111.9%	20	71	40.9%	84	43.5%	118.9%	13
その他	291	110.4%	323	111.0%	32	△ 123	-	33	10.4%	-	157
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,725	-	△ 1,870	-	-	△ 145
全社合計	22,893	107.8%	24,800	108.3%	1,906	3,771	16.5%	5,004	20.2%	132.7%	1,232

09年3月期　四半期連結業績予想

（単位：百万円）

	2007年3月期					2008年3月期					2009年3月期（計画）				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,049	5,227	5,527	5,434	21,238	5,644	5,700	5,899	5,649	22,893	5,730	6,280	6,277	6,511	24,800
売上原価	2,193	2,427	2,440	2,519	9,580	2,447	2,598	2,570	2,356	9,973	2,331	2,539	2,433	2,562	9,867
売上総利益	2,855	2,800	3,086	2,915	11,658	3,197	3,101	3,329	3,292	12,920	3,398	3,740	3,844	3,948	14,932
販売費及び一般管理費	1,959	2,061	2,066	2,582	8,669	2,157	2,236	2,190	2,564	9,149	2,271	2,376	2,517	2,763	9,928
営業利益	896	738	1,020	332	2,988	1,039	864	1,138	728	3,771	1,126	1,364	1,327	1,185	5,004
経常利益	938	742	1,023	431	3,136	1,060	869	1,174	734	3,837	1,135	1,341	1,333	1,189	5,000
四半期(当期)純利益	547	418	545	254	1,766	572	366	693	205	1,838	670	792	813	724	3,000

	2007年3月期					2008年3月期					2009年3月期（計画）				
	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	合計
売上高	5,049	5,227	5,527	5,434	21,238	5,644	5,700	5,899	5,649	22,893	5,730	6,280	6,277	6,511	24,800
自動車関連情報	4,821	4,985	5,220	5,110	20,138	5,326	5,366	5,553	5,298	21,546	5,397	5,815	5,692	5,844	22,750
情報登録・掲載料	4,110	4,324	4,514	4,409	17,359	4,508	4,600	4,740	4,550	18,400	4,623	5,033	4,788	4,923	19,369
情報提供料	711	661	705	700	2,778	817	766	813	747	3,145	774	781	904	920	3,380
生活関連情報	133	136	196	209	675	203	222	221	235	882	232	351	441	505	1,531
不動産	39	40	40	40	160	44	43	43	42	174	43	50	50	51	195
その他	54	64	69	74	263	70	68	80	72	291	57	63	92	110	323
営業利益	896	738	1,020	332	2,988	1,039	864	1,138	728	3,771	1,126	1,364	1,327	1,185	5,004
自動車関連情報	1,415	1,288	1,559	772	5,036	1,482	1,343	1,599	1,148	5,573	1,555	1,797	1,752	1,503	6,608
生活関連情報	△ 28	△ 7	△ 33	△ 19	△ 89	△ 16	△ 3	△ 5	0	△ 24	△ 26	20	58	95	147
不動産	14	15	15	13	58	20	17	18	15	71	17	22	22	23	84
その他	△ 119	△ 75	△ 69	△ 64	△ 329	△ 49	△ 45	△ 34	5	△ 123	△ 17	△ 12	27	36	33
管理部門	△ 385	△ 481	△ 451	△ 368	△ 1,687	△ 397	△ 446	△ 439	△ 441	△ 1,725	△ 418	△ 480	△ 516	△ 455	△ 1,870

09年3月期　個別業績予想

自動車関連情報・IT事業の拡大継続により、増収・増益を実現

（単位：百万円）

	売上高					営業利益					
	08年3月期		09年3月期		増減	08年3月期		09年3月期			増減
	（実績）	前期比	（計画）	前期比		（実績）	利益率	（計画）	利益率	前期比	
自動車関連情報	20,240	107.5%	21,340	105.4%	1,099	5,469	27.0%	6,377	29.9%	116.6%	907
情報誌事業	15,030	99.5%	15,275	101.6%	244	3,671	24.4%	3,636	23.8%	99.1%	△ 34
IT事業	5,209	139.5%	6,064	116.4%	854	3,375	64.8%	4,381	72.2%	129.8%	1,005
（IT事業投資）	-	-	-	-	-	△ 1,577	-	△ 1,640	-	-	△ 63
生活関連情報	854	131.7%	1,460	170.9%	605	△ 20	-	76	5.2%	-	96
不動産	178	108.1%	200	112.0%	21	68	38.3%	78	39.2%	114.6%	10
その他	0	1.9%	-	-	△0	△ 5	-	-	-	-	5
管理部門	-	-	-	-	-	△ 1,682	-	△ 1,683	-	-	△ 1
全社合計	21,273	108.2%	23,000	108.1%	1,726	3,829	18.0%	4,848	21.1%	126.6%	1,018

中期経営戦略

経営効率の改善

事業領域の積極的拡大

－「セグメントごとの成長戦略」－

経営効率の改善

経営効率の改善

- 生産性の向上
- 人材の集中
- 競争力・サービスの強化
- 無駄の削除
- 収益性の向上　　　etc・・・

グループの再編

合併

- 2008年3月　㈱エムペック
- 2008年4月　㈱ボムルドットコム
- 2008年6月　㈱プロトリンク

設立

- 2007年4月　㈱プロトデータセンター

メディアチェンジへの移行を見据えた統制

- 紙媒体⇒ITへの緩やかな移行
- 売上確保と原価抑制のバランス

利益の2ケタ成長

事業領域の積極的拡大　自動車関連情報①

テーマ

領域の拡大（市場、商品・サービス、クライアント）

既存市場の領域拡大

「グーオク（Goo-net買取オークション）」

「査定システム」（新車ディーラー向け）

クライアントへの新しい販売方法の提案

「中古車残価システム」

【将来的な理想イメージの一例として】

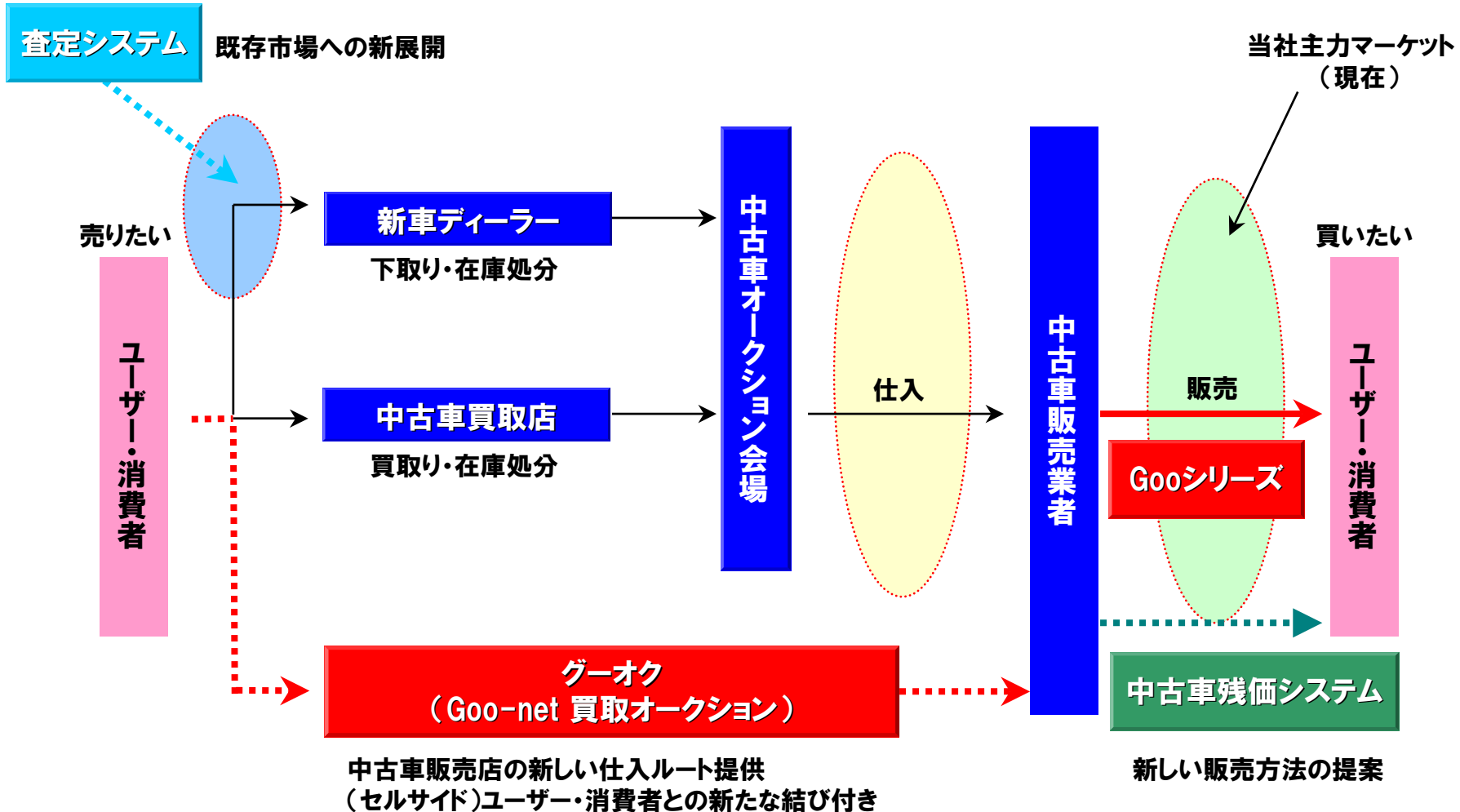
総合的な経営支援事業の確立と拡大

トータルサポート・・・他社と差別化できるサービス提供とクライアントとの絶対的な信頼関係のもと、顧客とともに成長していく

自動車関連に関する全般的な情報を取り扱い、サービス提供できる企業

「クルマに関することはプロトへ」 と言われるような企業を目指す

事業領域の積極的拡大　自動車関連情報②

中古車流通市場における相関図

テーマ

モバイル市場への本格参入

①.（情報を取り扱う企業として）モバイルはPR効果が高く、次のツールとして事業機会を探求し続ける必要がある。

②. モバイル技術の進歩とともに、ユーザーがモバイルから情報を得ることが普通になり、各企業がモバイル広告を重要視するようになってきた。

③.「デコ得」等のモバイル商品は営業先（クライアント先）を限定しないメリットがある。

モバイル広告市場　　現在：約600億円市場 ⇒ 2011年：約1,200億円市場

出所 ㈱電通総研

これまでの市場への戦略

カテゴリーに特化した小規模のコミュニティサイト展開

- カルチャー情報
- レジャー関連情報
- 介護・福祉関連情報

これからの市場への戦略

これまでの経験・実績と既存の営業ネットワークを活かした総合展開

- 東京、名古屋、大阪の3大都市から集中的に営業展開
- 状況、進捗に応じて、更なる経営資源の集中投下

テーマ

マーズフラッグの可能性拡大による今後の事業展開

2008年4月　企業サイト向けソフト「マーズ・ユニバーサル・ビューワ（Ajax PDFビューワ）」を新開発

企業Webサイト一般において IR情報、取扱説明書などの大量のPDFドキュメントが
容易に閲覧できる機能

既存商品である「MARS FINDER」との高いシナジー効果を発揮

「MARS FINDER」が他社にはない付加価値ある絶対商品となる

管理体制の強化と顧客満足の追求

管理体制の強化

- CSR、コンプライアンスの遵守
- コーポレートガバナンス(内部統制)体制の強化
- 透明、誠実な企業活動
- 社会・環境に対しての貢献および取り組み

顧客満足の追求

- 顧客とフレンドリーかつ信頼される関係の構築
- 新しい成長、発見に気づくことができる情報(サービス)提供
- 独創的かつ真に必要とされるサービス提供へのあくなき挑戦
- 企業ブランドの確立

配当政策

経営基盤の強化と同時に株主への利益還元にも配慮 → 継続的かつ安定的な配当に留意 → 2009年3月期以降も1株当たり年間配当50円を確保（予定）

1株当たり年間配当額の推移

（単位：円）

	2002年3月期	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期	2008年3月期	2009年3月期（予定）
1株当たり年間配当額	15	20	20	20	20	30	50	50

- 2006年10月 1株→1.2株の株式分割
- 2008年3月期 創業30周年記念配当20円含む
- 2009年3月期は記念配当はなくなるものの普通配当を増配し配当は50円を維持（予定）

参考：インターネット利用端末別人口推移

単位：万人

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年
パソコン	4,890	5,722	6,164	6,416	6,601	8,055	7,813
携帯電話・PHS	2,504	2,794	4,484	5,825	6,923	7,086	7,287

出所　総務省 通信利用動向調査

参考：Goo-net PV・アクセス推移

PV（単位：百万）

アクセス（単位：百万）

2008年3月
PV　　　：545,387,139
アクセス：6,059,308

600 / 500 / 400 / 300 / 200 / 100 / 0

7 / 6 / 5 / 4 / 3 / 2 / 1 / 0

2003年4月　2004年4月　2005年4月　2006年4月　2007年4月

アクセス　ページビュー

参考:クルマ情報Goo!!　アクセス推移

2008年3月
アクセス ： 14,026,295

16
14
12
10
8
6
4
2
0

2003年4月　2004年4月　2005年4月　2006年4月　2007年4月

■将来予測について

本資料で提供されているIR情報には、将来の見通しに関する情報が含まれています。
これら歴史的事実以外の情報は、当社グループが属する業界の競争、市場、諸制度にかかるリスクや不確実性による影響を受ける可能性があります。その結果、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および推測に基づく見込みは、将来における実際の成果及び業績とは異なる場合があり得ることを、ご承知おきください。

■お問い合せ先

株式会社プロトコーポレーション

名古屋市中区葵一丁目23番14号

TEL 052-934-1519　FAX 052-934-1750

http://www.proto-g.co.jp

4298ir@proto-g.co.jp

IR担当 ／ 経営企画室　鈴木